

PRESSEMITTEILUNG

3. easol talk zum Thema Künstliche Intelligenz: Potenziale vor allem beim Asset- und Property-Management

- Ziel ist das optimale Ineinandergreifen von menschlicher Arbeit und KI
- Hemmschuhe für die Verbreitung von KI sind hohe Kosten, geringe Datenverfügbarkeit und Fragmentierung der Immobilienbranche in viele kleine Unternehmen
- Schätzungen gehen aktuell von 300 Startups im Bereich KI aus

Hamburg, den 30. Oktober 2020 – Künstliche Intelligenz (KI) ist in aller Munde und hat das Potenzial, die Immobilienbranche zu verändern. Viele Marktteilnehmer stellen sich Fragen wie: Halten KI-Lösungen was sie versprechen? Wie viel muss noch händisch nachgearbeitet werden und funktioniert das Trainieren von KI in der Praxis? Um diese Fragen zu klären hat die easol GmbH (easol), ein Joint Venture der Service-KVG INTREAL und der control.IT Unternehmensberatung GmbH (control.IT) den 3. easol talk unter dem Titel „Künstliche Intelligenz in der Immobilienbranche: Wo liegen die Grenzen?“ veranstaltet. Referenten waren **Peter Bredthauer**, CEO und Mitgründer **PRODA Ltd**, **Marko Broschinski**, Managing Director **easol GmbH**, **Thomas Herr**, CEO **EVANA AG** und Prof. Dr. **Wolfgang Schäfers**, Professor für Immobilienmanagement an der **IREBS** der Universität Regensburg. Die Kernergebnisse sind: KI-Lösungen kann man nicht fertig kaufen. Sie müssen – idealerweise zusammen mit dem Anwender - entwickelt werden. Für diese Entwicklung sind Unternehmen notwendig, die bereit sind, sich daran zu beteiligen und auch die damit verbundenen Kosten zu tragen. Hemmschuhe für die Verbreitung von KI sind außerdem der Mangel an verfügbaren Daten und die Zersplitterung der Immobilienbranche in viele kleine Unternehmen.

Zunächst gab Prof. Dr. Wolfgang Schäfers, Professor für Immobilienmanagement an der IREBS der Universität Regensburg, eine Einführung in das Thema künstliche Intelligenz (KI). Er erklärte den Unterschied zwischen schwacher KI und starker KI: „Bei schwacher KI ist eine Problemstellung bereits weitgehend vorgelöst und in einzelne Schritte aufgegliedert, die dann jeweils mit einer einzelnen Anwendung gelöst werden können. Starke KI hingegen besitzt kognitive Fähigkeiten. Das heißt, damit können Probleme von größerer Komplexität angegangen werden. KI kann aus diesen Problemen lernen und dann Variationen dieses Problems selbstständig lösen.“ Schäfers moniert, dass KI in Deutschland einen eher negativen Beigeschmack habe. Generell stehe vor allem die Regulierung und weniger die Chancen, die

damit verbunden sind, im Fokus. Dennoch ist die Aktivität auf diesem Feld sehr groß. Anhand eines eigenen Beispiels konnte Schäfers zudem den Nutzen einer KI-Anwendung im Portfoliomanagement für Immobilien zeigen.

Marko Broschinski, Managing Director easol, kommentiert: „Wir screenen gemeinsam mit den Kollegen der HIH-Gruppe kontinuierlich neue Startups am Markt auf vielversprechende, innovative Lösungen – die häufig KI einsetzen. Wenn wir von einem Konzept überzeugt sind, sich die Lösung in der praktischen Anwendung bewährt hat, integrieren wir es in die easol solution. Die User haben den Vorteil, dass sie den Markt nicht selbst beobachten müssen und automatisch Zugriff auf innovative Technologien erhalten.“

In der anschließenden Diskussion sagt Thomas Herr, CEO der EVANA AG: „Das Ziel von KI ist die Unterstützung und Optimierung der menschlichen Arbeit. Das zeigt beispielsweise EVANA AI. Das System, das automatisch hochgeladene Dokumente und Dateien erkennt, ist ein Assistenz-System. Das Ziel ist die Zusammenarbeit von Mensch und Maschine.“ Das bestätigt auch Marko Broschinski: „Die easol solution verwendet an zwei Stellen KI – nämlich EVANA AI und die Lösung von PRODA zur Erstellung und für das Management von Mieterlisten.“

Ein weiterer Schwerpunkt der Diskussion ist die Frage, was die weitere Verbreitung von KI hemmt. EVANA-Chef Thomas Herr: „Es gibt drei Gründe, die die Hebung des Potenzials der KI hemmen. Erstens ist die Verfügbarkeit von Daten immer noch zu gering. Zweitens sind die Prozesse in der Immobilienwirtschaft zu verschieden und uneinheitlich. Es gibt in den Wertschöpfungsketten zu viele kleine, hoch spezialisierte Unternehmen. Das führt dazu, dass Daten nicht kongruent sind. Und drittens sind die Margen in der Branche gering. Daher kann nicht so viel investiert werden wie in anderen Branchen.“

Prof. Schäfers ergänzt: „Es braucht einen langen Atem, um die Nutzer in den Unternehmen von den Vorteilen von KI zu überzeugen. Außerdem gibt es KI nicht als Standardware, die man fertig kaufen kann.“

Marko Broschinski spricht von einem Spagat, der aktuell notwendig sei: „Einerseits müssen wir die Kunden von den heute schon realisierbaren Vorteilen der KI überzeugen. Andererseits sind wir aber parallel dazu schon auf der Suche nach den nächsten Innovationen.“

Und Thomas Herr, CEO von EVANA, ergänzt: „Wir brauchen Kunden, die bereit sind, mit den Entwicklern zusammen diesen Weg zu gehen.“ Peter Bredthauer von PRODA fügt



hinzu: „Für die Entwicklung von KI-Lösungen im Immobilienbereich ist eine Zusammenarbeit zwischen Immobilienfachleuten und KI-Experten notwendig.“

Marko Broschinski ist der Meinung, dass sich dieser Weg lohnt: „Auf lange Sicht wird KI Kostenvorteile bringen. Diese werden sich auch positiv auf die Rendite für die Investoren auswirken.“ Bredthauer resümiert: „Wir sind beim Einsatz von KI in der Immobilienbranche immer noch ziemlich am Anfang. Aber mit zunehmender Digitalisierung, und damit einhergehender besseren Datenverfügbarkeit, werden wir immer mehr KI-Lösungen sehen. Potenziale gibt es vor allem im Asset- und Property Management. In beiden Segmenten werden oft viele Daten verarbeitet, was eine Automatisierung der Prozesse nahelegt.“

Unter folgendem Link finden Sie die Videoaufzeichnung des 3. easol talks:

<https://easol.eu/presse/2020/10/21/3-easol-talk-zum-thema-kuenstliche-intelligenz/>

Pressekontakt:

c/o RUECKERCONSULT GmbH

Daniel Sohler

Tel.: +49 30 28 44 987 49

sohler@rueckerconsult.de

Über die easol

Die easol GmbH (easol) ist ein IT-Unternehmen, das von der Immobilien-Service-KVG INTREAL und dem IT-Dienstleister control.IT als Joint Venture gegründet wurde. Das Unternehmen bietet mit der easol solution eine ganzheitliche IT-Lösung für Investments in Immobilien und andere Real Assets wie beispielsweise Flugzeuge, Schiffe oder Photovoltaikanlagen. Dabei wird die gesamte Bewirtschaftung der Assets digital abgebildet – vom Property Management über das Asset Management bis hin zum Fondsmanagement.

Die IT-Lösung besteht aus verschiedenen Software-Produkten wie beispielsweise der Fondsbuchhaltungs-Software von SAP, der Asset- und Portfolio-Management-Lösung bison.box sowie der Property-Management-Software iX-Haus. Die verwendeten Produkte sind bereits angepasst und vorkonfiguriert und arbeiten problemlos zusammen. Alle Datenformate sind konsistent und ermöglichen ein schnelles und effizientes Arbeiten. Außerdem wird die easol solution kontinuierlich weiterentwickelt und laufend auf den neuen regulatorischen Stand gebracht.

Die IT-Lösung ist bereits umfassend in der Praxis erprobt. Aktuell werden Assets im Volumen von mehr als 40 Mrd. Euro über die easol solution digital abgebildet und gemanagt. In das easol ecosystem wurden bereits verschiedene innovative PropTech-Lösungen integriert. Die Experten von easol screenen



kontinuierlich den globalen Markt für PropTechs und integrieren neue, überzeugende Lösungen. www.easol.eu